



Munich Personal RePEc Archive

## **Effective boundaries of agrarian organisations**

Bachev, Hrabrin

Institute of Agricultural Economics, Sofia

1996

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/76472/>

MPRA Paper No. 76472, posted 30 Jan 2017 16:32 UTC

# AGRICULTURAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

# ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО

ГОДИНА XXXXI  
8/1996, София

VOLUME XXXXI  
8/1996, Sofia

## ИНСТИТУТ ПО ИКОНОМИКА НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО СЕЛСКОСТОПАНСКА АКАДЕМИЯ AGRICULTURAL ACADEMY INSTITUTE OF AGRICULTURAL ECONOMICS

СЪДЪРЖАНИЕ

УВОДНА

Г. Костов. КРИЗАТА—ПРИЧИНИ, РАЗВИТИЕ, ИЗХОД /3

УПРАВЛЕНИЕ И ЕФЕКТИВНОСТ

Хр. Башев. ЕФЕКТИВНИ ГРАНИЦИ НА АГРАРНИТЕ ОПТИМИЗАЦИИ /7

Г. Панайотова. УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА СТАНДАРТИЗАЦИОННИТЕ ДОКУМЕН-

ТИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВОТО И РЕАЛИЗАЦИЯТА НА ЕКОЛОГИЧНО ЧИСТИ

ПРОДУКТИ /17

Д. Ангелов, Ст. Стратиева, Г. Гайтанлъжнев. ИКОНОМИЧЕСКИ РЕЗУЛТАТИ ОТ

УПЪЛЪТНЕНОТО ИЗПОЛЗВАНЕ НА НАПОЛВАНИТЕ ЗЕМИ В УСЛОВИЯТА НА

РЕФОРМИРАЩОТО СЕ ЗЕМЕДЕЛИЕ /21

Д. Рангелов. СЪСТОЯНИЕ И ЕФЕКТИВНОСТ НА ПРОИЗВОДСТВОТО НА ЯГО-

ДИ /25

П. Алексиева. ПОКАЗАТЕЛИ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ЕФЕКТИВНОСТ ПРИ

НАПОЛВАНЕ НА ЦАРЕВИЦА ЗА ЗРНО И ЛЮПЕРНА ЗА СЕНО /28

АГРОМАРКЕТИНГ

В. Манолова, А. Гроздин. ТЕОРЕТИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА МАРКЕТИНГ ПОЛИТИ-

КАТА ПРИ РЕАЛИЗАЦИЯТА НА ПЛОДОВЕТЕ /33

СВЕТОВНО СЕЛСКО СТОПАНСТВО

В. Део. ЗАКОН ЗА АРЕНДАТА ВЪВ ФРАНЦИЯ /37

С. О. Нозидаш. КООПЕРАТИВНОТО ДВИЖЕНИЕ В ТУРЦИЯ /41

EDITORIAL

Г. Костов. BULGARIAN AGRICULTURE CRISIS—REASONS, DEVELOPMENT, ISSUES /3

MANAGEMENT AND EFFICIENCY

Chr. Bashev. EFFECTIVE BOUNDARIES OF AGRARIAN ORGANIZATIONS /7

Г. Панайотова. IMPROVEMENT OF STANDARDIZATION DOCUMENTS AND SELLING OF

ECOLOGICALLY PURE PRODUCTS /17

Д. Андонов, С. Стратева, Г. Гайдарчиев. ECONOMIC RESULTS FROM FREQUENT USE OF

IRRIGATED AREAS IN BULGARIAN REFORMING AGRICULTURE /21

Л. Рангелов. SITUATION AND EFFICIENCY OF BULGARIAN STRAWBERRY

PRODUCTION /25

Л. Алексиева. INDICES OF ECONOMIC EFFICIENCY IN GRAINMAIZE AND HAY LUCERNE

IRRIGATION /28

AGRICULTURAL MARKETING

В. Манолова, А. Гроздин. THEORETIC ASPECTS OF MARKETING POLICY IN FRUITS

SELLING /33

WORLD AGRICULTURE

В. Део. LAW OF LEASE IN FRANCE /37

С. О. Нозидаш. COOPERATIVE MOVEMENT IN TURKEY /41



## Ефективни граници на аграрните организации

Ст. н. с. д-р ХРАБРИН БАШЕВ

Институт по икономика на селското стопанство — София

След като сме адаптирали основните принципи на икономиката на транзакционните разходи към аграрната сфера (Башев 1996), трябва да се опитаме да операционализираме тази концепция. Вече знаем, че фермата, фермерската организация и пазарът са алтернативни форми за организация на аграрните разходи. Кои фактори обаче определят разпределението на аграрните транзакции между различните форми за транзакции? Или казано по друг начин: кои са ефективните граници на аграрните организации? Какво определя икономическите граници на фермерските организации и какво определя граничните на аграрните? Този стар въпрос не получава изчерпателен отговор в традиционната икономика. В неокласическия модел натураните граници на фермата и агрофирмата са детерминирани от технологията и са предствени като производствена функция. В тези модели използването на пазарите и на аграрните организации е безплатно за индивидите. В реалната икономика, обаче транзакционните разходи са предмет на търговия, лесни и безплатни както са предметите в учебниците. Защо например средният размер на фермата в отделните страни е значително различен? Защо максималният размер на аграрните организации е далеч по малък от мащаба на фирмите в индустрията?

Минимизиращият транзакционните разходи подход ни помага да разберем икономическата логика на агроорганизациите. За операционни разходи на тази методология бяха необходими близо 50 години след първоначалната генерална идея на Коазе. То се извърши посредством идентифицирането на микро-номическите фактори, водещи до изместване на разходите между различните транзакции (Williamson 1985). На тази основа се разработва управленческата матрица, в която различните форми за организация в отделните функционални сфери се оценяват в степеня, в която трябва да са предположително допусканията за икономическите субекти, които в реалния икономически живот се характеризират с

подчертана ограничена рационалност и тенденция към опортюнистическо поведение. Целта на тази статия е да се дефинират факторите за организационно развитие в селското стопанство, да се определят ефективните форми за организация на разходите и на тази основа да се детерминират икономическите граници на фермата и фермерските организации.

### Ролята на технологията

Без съмнение производствената технология е важен фактор за организационното развитие. Така например минималният размер на фермерската активност трябва да се определя от технологичен параметър, какъвто е технологическата нецелесъобразност на дейността. В японското разполагане с производството в оризови полета например снабдяването с вода не може да се осъществява от индивидуалните фермери поради взаимната зависимост (нецелесъобразност) при напояването. Ето защо още от древни времена организациите за изпозване на водата са се развили като обществени проекти. Освен това изключението, е почти невъзможно да се дават примери във фермерството, където организационната форма е предопределена еднозначно от технологията. Обикновено съществуват много алтернативни форми за организация на аграрните транзакции при една и съща технология. Крайност е когато фермерът е ангажиран само с управлението на фермата и готоваря всички технологични мероприятия от пазара. Преобладаващата част от частично заетите фермери в развитите страни не са ангажирани пряко с фермерството, а разчитат в значителна степен на договорните услуги. При комерсиални ферми разпределението на управленческите функции от производствената (технологична) дейност е дори по-определено. В много големи ферми икономическото управление не заема повече от две трети от времето на фермера и дори в някои случаи те насматват вътрешни мениджъри да подпомогат цялостното управление на фермата.

Друг технологичен параметър, който би могъл да определи размера на фермата, е използването на разходи (economy of scale). За да изяснява ефективно капацитета на голям комбайн, например фермерът увеличава размера на операциите. Развитието на технологията обикновено следва търсенето, и то също е променлив параметър. Иначе е трудно да се обясни голямото разпространение на малогарбарната техника в модерните аграрни икономии. Освен това максималната икономия на разходи може да се достигне не чрез интензиване на дейността, но от пазара чрез купуване (продаване) на продукт или услуга от специализирана дейност.

Трети технологичен фактор е икономията на мащаба (economy of scope). Фермерите произве-



ждат два или повече продукта с различни технологии, за да използват временно свободните ресурси. Всъщност във фермерството това може да бъде изключително важно-особено що се отнася до ефективното използване на семейната работна сила. Свободните ресурси биха могли да се търгуват по ефективно на пазара вместо да бъдат използвани в неспециализирана дейност — правилото на алтернативните разходи (opportunity costs). Всъщност модерното фермерство се характеризира не с диверсификация на производството, а с по-голямата продуктова и технологическа специализация. Тук отнова трябва да дадем отговор на въпроса: защо фермерът не купува или наема повече ресурси, за да увеличи фермерските операции? Защо фермерството продължава да бъде фамилен бизнес в контраст с изключителната концентрация на ресурси в другите отрасли?

Технологията и нейното развитие са много важни при определянето на ефективните размери на фермерските организации. Това е от особена значимост в минимизиращ разходите по транзакция аспект. Така например, механизацията на фермерските операции икономисва разходи по транзакция и позволява увеличаване на размера на фермата в три отношения: *първо*, фермерът се нуждае от по-малко наемна работна ръка и може да я контролира по ефективно в голям операционен размер. *Второ*, механизацията е свързана със стандартизация на фермерските операции. Това означава, че капацитетът на мениджъра да контролира повече наета работна сила в по-голям мащаб се увеличава. *Трето*, способността на фермера да контролира земеделските операции се разширява. В резултат той може да си осигурява по-евтини и в по-голямо количество стандартизирани услуги чрез външни (пазарни) контракти.

Технологическото развитие в информационните и комуникационните системи също революционизира организацията на аграрните транзакции. Разходите за откриване цените на фермерските суровини, материали и продукти при различните пазари стават много ниски. В развитите страни фермерите получават актуална информация (on line) за тези равнища на своите компютри. Това увеличава потенциала за минимизиране на транзакционните издръжки чрез директна пазарна обмяна на фермерските ресурси и продукти. В Япония например започва масово да се използва системата интернет за маркетинг на аграрни продукти. Тя практически свързва директно всички производители с всички крайни потребители на фермерски продукти. Тази организация на транзакциите е близка до идеалния пазар, тъй като практически намалява разходите по маркетинговите транзакции близко до нула. Това ново средство за комуникация най-вероятно ще промени значително структурата на организация на аграрните транзакции в близко бъдеще.

Фермерът е не само част от технологията или един от факторите в производствената функция. Индивидите са основни икономически единици и *центрове на икономическите транзакции*. Като добър мениджър фермерът се интересува не само как да използва технологията с минимални производствени разходи, но и как да осъществява своите транзакции с другите агенти по най-икономичния начин. Всъщност *фермерът като мениджър на аграрните транзакции е реалният обект на нашия анализ*. Малко икономика може да се намери в земеделие, където съществува малко специализация и обмяна, там транзакциите са нащожни. Когато специализацията нараства, тогава размяната (транзакциите) и разходите за транзакция стават големи. В действителната аграрна икономия фермата, фермерските организации и пазарът са само алтернативни форми за управление на аграрните транзакции. За мениджъра на фермата аграрната икономия не е само икономика на производствените разходи, но и икономика на транзакционните разходи.

### Необходимост от пазара

При определени обстоятелства пазарните цени предоставят на индивидите цялата необходима информация за икономиката и достатъчни стимули, за да използват ефективно наличните ресурси като едновременно максимализират своята печелба. Свободният пазар е перфектна форма за организация на аграрните транзакции, когато нито продавачите нито купувачите могат да влияят на цените: когато не съществуват бариери за навлизане и излизане в различните дейности; когато информацията е достъпна в еднаква степен за всички партньори; когато продуктът е хомогенен или стандартизиран (минимални разходи за намиране на партньор, за преговаряне, за размяна и санкциониране на договорите); когато не съществуват значителни косвени ефекти и партньорите носят всички разходи и ползи, свързани с техния избор. В такъв пазар разходите за транзакция са ниски. Следователно всяко общество се нуждае от пазар като най-ефективна или алтернативна форма за организация на някаква част от икономическите транзакции.

Тъй като голяма част от входящите аграрни ресурси и материали са високо стандартизирани за голям брой ползватели, и технологическите промени в селското стопанство са бавни и повечето от фермерските продукти имат масов (потребителски) характер, пазарът е най-ефективният начин за организиране на обширната сфера от аграрните транзакции. В този възобразяем свят на нула разходи за транзакция няма нужда от каквито и да е организации. Цялостно децентрализираната пазарна система за вземане на решения не може да организира всички транзакции в селското стопанство.



**Първо**, диференциацията на продукта и технологията прави скъпо за индивидуалните фермери да проверят пазарната информация за качеството на ресурсите, условията на използване, най-добрите цени на суровините, материалите, аграрните продукти и т.н. За да минимизират информационните и операционните разходи за транзакция, фермерите образуват снабдителски или маркетингови кооперативи. Второ, фермерите може да се сблъскат с условие на ограничен брой контрагенти или монопол в ресурсо снабдяващите отрасли или в преобладаващите аграрни продукти и индустрии. Така, че те могат да организират кооператив за договаряне, за да икономизират транзакционни разходи за преговаряне и за договаряне на по-добри цени.

**Трето**, фермерите могат да изпитват липсващи пазари за някои продукти или услуги — например банкови услуги в селските райони, компютърни услуги за фермери и др. Така че фермерите трябва да развиват тези дейности като вътрешна или обща организация.

**Четвърто**, фермерите се сблъскват с риск от флукутация на цените на аграрните продукти. Те могат да образуват кооператив, да разделят риска или могат да разпределят риска с обработващата промишленост на база дългосрочни контракти, вертикална интеграция и т.н. Фермерите също така могат да развият организация за политическо лобиране и в крайна сметка да използват пари на данъкоплатците за поддръжка на цените на фермерските продукти, когато една транзакция е свързана с ковените ефекти (например малката присвоена мост на интелигентните аграрни продукти) никаква пазар не може да организира подобна транзакция ефективно. Фермерите трябва да образуват организация за търсене на обществено обслужване на транзакцията (например при установяване на качеството на закупяваните ресурси). Така че той би предположил да се осигури някаква стабилна форма за организация на транзакциите като запазена марка или гаранция.

**Седмо**, ако фермерът прави специфични за дадена транзакция инвестиции, той може или да загуби тяхната стойност (ако транзакцията не се осъществи) или може да се изплати преднабавяните условия за договаряне, когато моментът за повторна транзакция настъпи. Съществуват много примери в производствата, специализирани за определено потребление или за малко обемни пазари-ниши като: опрани фермерство или продукти с контролирани производни, производство на продукти по специална технология за преобладаващата

## Критически изменения на аграрните транзакции

Промисленост (например тропици за шампански вина) и др. Като фермерските инвестиции са заключени в определена транзакция, тогава отворената пазарна размяна обикновено е замаскирана с някаква форма на контракти или осъществява се на собственост интеграция (например кооператив за преработка или потребителски кооператив). Подобна строта двустранна координация между фермери и преобладаващите или дистрибутори съществува също така за бързо развалящи се продукти (мляко, пресни плодове и зеленчуци, животни за утаяване) където активите са във висока двустранна зависимост и количеството, качеството и времетраенето са изключително важни както за фермера, така и за клиента. При снабдяването с аграрни ресурси подобна висока специфичност на активите поддържащи транзакцията се гарантира от дългосрочни договори за снабдяване, обща собственост (кооператив с отворено членство), съвместна собственост (кооператив със затворено членство) или даже цялостно интегрирана организация.

Разходите за транзакция зависят от натурата на транзакциите и от формата на тяхната организация. Невъзможно е да се измерят транзакционните издръжки директно, но това не е необходимо. Нас ни интересува не абсолютното равнище на разходите за транзакция, а сравнителните разходи за транзакция чрез различните форми.

Операционализирането на Икономиката на разходите за транзакция се извърши посредством дефинирането на микроикономическите фактори, отговори за едната транзакционна разход между различните организационни форми. За да определим ефективните организационни и вертикални граници на аграрната управлениечески форми за организация на аграрните транзакции, е необходимо да съпоставим атрибутите на транзакциите с управленческите структури по дискриминационен начин. По този начин ние ще дефинираме матрицата на ефективните организационни форми за различните типове и видове транзакции и ще намерим критерии за определяне на ефективните граници на фермерските организации.

Две са поведеническите допускания за стопанските субекти, на които се основава минимизирането на транзакционните издръжки: **ограничена рационалност** (bounded rationality) и **оportunизъм** (opportunism). Първото е познавателно допускане съгласно, което се предполага, че човешките агенти да бъдат рационални по намърение, но те всъщност са "ограничени във формулирането и решаването на комплексни проблеми, и в обработването на информация" (Simon 1957). Реалният "организационен" човек е по-малко пресметлив отколкото традиционния "икономически" човек. Икономичес-



ските последствия от това допускане са, че практически всички форми на договаряне на комплексни транзакции са несвършени.

Второто допускане е, че икономическите агенти постъпват опортюнистически като „дълбоко състояние на целенасочено преследване на собствените интереси“ (Williamson 1985). Това означава че твърденията и действията на контрагентите при транзакция заслужават по-малко доверие. Съответно, *ако съществува някаква възможност за някоя от страните на транзакция да извлече допълнителна рента от размяната тя ще го направи.*

Тези две поведенчески допускания бяха широко използвани в организационната (Agency) литература за анализирането на (вътрешно) организационния провал (organizational failure). Уилиамсон ги постави като база за решаване на проблемите на всяка икономическа организация: „оцени алтернативните управленчески структури по отношение на тяхния капацитет да икономизират ограничената рационалност и същевременно предпазват транзакциите от опортюнизъм“ (Williamson 1985).

Ограничената рационалност и възможността за опортюнизъм не са важни, когато честотата, с която транзакцията се повтаря е малка, когато не съществува голяма неопределеност, свързана с транзакцията, и когато разходите за транзакция са нищожни и ценовата (пазарна) координация е най-ефективната форма за организация. Когато обаче, ограничената рационалност и опортюнизма съвпадат с честотата, неопределеността и специфичността на активите в транзакцията, тогава автономната пазарна размяна дава път на по комплексни форми за договаряне или вътрешна организация. Ето защо Уилиамсон идентифицира специфичността на активите, неопределеността, и честотата като „принципни измерения, по отношение на които транзакциите се различават, и между тях първото е най-важно“ (Williamson 1985).

Когато честотата на транзакция между едни и същи партньори е малка, неопределеността на транзакцията не е голяма и нито една от страните не инвестира в специфичен за транзакцията капитал, тогава не съществува нужда от специална частна организация. Координацията на транзакциите се прави ефективно от пазара и фермерът купува например необходимите дългосрочни средства за производство (трактор, оборудване) от специализиран магазин. Ограничената рационалност лесно се преодолява, тъй като неопределеността е ниска. Партньорите се ограничават от опортюнистическо поведение, понеже пазарната конкуренция не толерира лошата репутация. Тъй като специфичността на активите за дадената двустранна транзакция е ниска, който и да е от двата партньора може лесно да се обърне във всеки момент към конкурентите. Пазарната транзакция или класически контракт са основните форми за осъществяване на транзакцията.

Когато честотата на транзакция е висока, и неопределеността и специфичността на активите са ниски, тогава пазарната форма отново е най-евтина. Това е, когато например фермерът купува редовно дизел от най-близката бензиностанция или когато ежегодно наема своя съсед за някои фермерски операции. Тъй като честотата на транзакцията между същите партньори е висока и двете страни са заинтересовани да продължат своите взаимоотношения, дългосрочната транзакция развива доверие между партньорите и те имат стимул да проектират форма за икономисване на повтарящите се разходи по транзакция. Освен това, понеже неопределеността е ниска, разработването на такъв механизъм не е ресурсоемък. Много често подобни транзакции се управляват от добрите намерения отколкото от някаква формална организация. Например, вместо да се наема даден блок, след всяка култура се използва формата на безсрочна аренда. Тъй като неопределеността е ниска и не съществуват специфични за транзакцията инвестиции, не съществува и някакъв специален интерес да се образува друга по-комплексна форма за управление на транзакциите, тъй като пазарът санкционира взаимоотношенията ефективно.

Когато честотата на транзакцията е ниска, но неопределеността е висока, и не са въвлечени специфични в транзакцията инвестиции, тогава отново пазарът е най-ефективната форма. Понеже възобновяването на транзакциите между едни и същи партньори е слабо, те нямат специфичен интерес да създават специална форма за управление на техните транзакции и за преодоляване на неопределеността. Опортюнизъм е възможен, тъй като транзакцията има случаен характер и продължаването на транзакцията с определения партньор няма значимост. *Тъй като неопределеността е висока, ограничената рационалност е критична и става скъпо да се разработят санкционират условията на транзакцията.* Изграждането на специална форма, за да се избегне опортюнизмът е ценно, но ще бъде твърде скъпо в условия на висока неопределеност. Ощетената страна може да промени партньора си всеки момент без особено големи загуби, тъй като само универсалният капитал поддържа транзакцията. В зависимост от разнището на неопределеност фермерите могат да поемат различен бизнес риск и да получават нормална, по ниска или по-висока от средната норма за възвръщаемост от пазарните транзакции. Маркетинговите транзакции на пазарите за аграрни продукти на едро са типичен пример за този тип транзакции.

Когато честотата на транзакциите е висока, неопределеността е висока, но транзакцията не се поддържа от специфичен капитал, тогава партньорите са заинтересовани да продължат транзакциите и да разработят форми за преодоляване на неопределеността. Когато например един фермер подписва едного-



шен договор със супермаркет с фиксирана цена, той изгубва неопределеността от флукутираща на цените на аграрните продукти. За супермаркетът тази форма гарантира стабилно снабдяване с фермерски продукти, като се избягва зависимостта от промените в пазарното снабдяване и цените. Освен това и двете страни имат стимул да преодоляват възникващите проблеми, свързани с неопределеността във взаимен интерес поради високата повторност на транзакцията. Ето защо въпреки високата неопределеност, ограничена-та рационалност няма значение и не се проявява опортюнизъм. Тъй като специфичността на активите е ниска специална форма (маже не е необходима) и транзакционните проблеми се управляват от добрите намерения на дълговременните партньори. Например, подобен характер на транзакциите имат много договори за наемане на работна сила в земледелието. Тъй като транзакциите са чести, неопределеността е висока, фермерът наема постоянен работник, за да икономиса повторящи се разходи за снабдяване с услуги или дневна работна ръка. Поради високата неопределеност за дългителността обикновено не се детализират при договарянето. Тъй като и двете страни не са инвестирани в специфичен за транзакцията капитал, не съществува дори нужда за подписване на споразумение и срокът на договора не е ограничен. На база на високата повторност на транзакциите се създават и специални кооперативи за разпределяне на риска от неопределеността.

Големи трудности за транзакция настъпват, когато отраничената рационалност и възможността за опортюнизитичско поведение се комбинират с високо ниво на специфичност за транзакцията инвестирани. Когато трябва да се направят значителни инвестиции за поддръжка не на транзакцията с определен партньор, тогава координацията на размяната ева ли би могла да бъде чрез пазарната форма. Специфичните инвестиции са заключени в определена транзакция и те не могат да бъдат преместени за алтернативно използване без съществени загуби в стойността. Тук организационната рационалност и възможността за опортюнизъм са от значение, тъй като могат да бъдат загубени големи инвестиции, ако транзакцията не се осъществи или условията на размяната се променят. Ако фермерът откаже да закупи инвестиция. Ако фермерът откаже да закупи инвестиция. Ако фермерът откаже да закупи инвестиция. Ако фермерът откаже да закупи инвестиция.

Единствената форма за управление на такива транзакции е чрез формата на вътрешна

собственост (или съвместна собственост) или дългосрочен лизинг. По същият начин, когато фермерът е силно зависим от снабдяването с вода съоръженията за снабдяване с вода обикновено се организират чрез формата на собственост или специална регулация на изпользването на вода от трета страна (общността, държавата) е необходима, за да се осъществяват транзакциите безпрепятствено.

Когато специфичността на активите за определена транзакция е висока, и честотата и неопределеността на транзакцията е ниска, зависимият партньор е заинтересован да разработи специална форма за гарантиране на своите инвестиции в специфичен за транзакцията капитал. Тъй като неопределеността е ниска не е трудно да се напише и следи изпълнението на детайлен договор за условията на транзакция с цел да се предотврати опортюнизъм. Понеже повторността на транзакцията е ниска, нито една от страните не би направила специфични за транзакцията инвестиции, ако те не могат да се възстановят за договорния период. Транзакцията ще се осъществи само ако активите на двете страни са с висока взаимозависимост за продължителен период, като дългосрочен контракт ще се разработи за да управлява тези транзакции. Ако съществува едностранна зависимост на специфичните активности, тогава са възможни или дългосрочен контракт (ако не е скъпо да се разработят условията на транзакцията) или вътрешна форма за организация.

Когато шансовете да се повтори транзакция са малки, неопределеността свързана с транзакцията е висока, и специфичността на активите за определен партньор е висока, тогава възникват сериозни затруднения за транзакцията. Тук организационната рационалност свързана с високата неопределеност и това пречи за написването на детайлен контракт за условията на транзакция. Разходите за прекратяване на договора са много високи за партньора с голяма специфичност на вложени-те инвестиции. Освен това ниската повторност ще блокира подобна транзакция, ако ефективният живот на инвестициите е по-дълъг от периода на транзакция. Тъй като е трудно да се намери алтернативен партньор, за да се възвърнат инвестициите с висока специфичност, то единствената възможност за осъществяване на подобна транзакция е чрез вътрешна форма. Ако активите и на двете страни са с висока транзакционна взаимна зависимост, тогава специална частна форма ще има висока стойност за партньорите, за да се предотврати затруднеността за транзакция. Поради високата неопределеност разходите за проектиране на такава форма за транзакция ще бъдат доста големи. Тъй като възможността за повторение на транзакцията между същите партньори е малка, разходите за създаване на специална форма за транзакция няма да се възстановят от единична транзакция. Или помощ от трета



страна или вътрешна форма е необходима за организиране на подобни транзакции. Така например инвестициите в аграрни изследвания и разработки са с висока специфичност за транзакциите, неопределеността за получаване на положителни резултати е висока, обаче честотата на транзакция с индивидуалните фемери е незначителна. Ако не участва трета страна, тогава частните партньори няма да инвестират в тази дейност и транзакциите за снабдяване с нови технологии няма да се осъществят в ефективен мащаб.

Когато специфичността на активите е голяма, и честотата на транзакцията между едни и същи партньори е също висока, и неопределеността е ниска, тогава и двете страни са заинтересовани да продължат своите взаимоотношения. Ако активите на двете страни са с висока двустранна зависимост, тогава дългосрочният контракт е необходимата форма на транзакция. Усилията за разработване на такава частна форма за стандартизирането на транзакциите (структура за стимули, механизми за разрешаване на проблеми и конфликти и др.) са оправдани и разходите могат да се възвърнат от потенциала на новите форми за снижаване на транзакционните издръжки. Ако съществува едностранна зависимост на активите разрешението е или форма на подробен контракт или вътрешна (собственост или съсобственост) организация на транзакциите. Кооперативите за договаряне при по-добри условия на търговия и снабдителските кооперации са добри примери в това отношение.

Когато високата специфичност на активите съвпада с високата честота и неопределеност на транзакциите, тогава (вътрешна) форма, основаваща се на собственост е най-вероятното решение. Тъй като неопределеността на размяната е висока ще е много трудно (скъпо) да се конкретизират всички възможни последствия и съответните задължения на партньорите в договорена форма. Вътрешната форма притежава голямо предимство по отношение на контрола и адаптацията в сравнение с другите начини за транзакция. Транзакцията не може да се управлява чрез пазарната форма, тъй като са необходими специални инвестиции. Понеже неопределеността е висока, потенциалът за търсене на непазарна рента от транзакцията е много висока по време на договарянето и изпълнението на контрактите (договорната асиметрия). Честата повторемост на транзакциите засилва потенциала на вътрешната форма за организация. Ако активите са в едностранчива зависимост, възможността за опортюнистическото поведение е висока, когато времето за повтаряне на транзакцията е по-кратко от ефективния живот на активите (това всъщност е динамичният аспект на икономиката на транзакционни разходи определен от Уилиамсон като „фундаментална процесна трансформация“). Ето защо, вътрешната форма като кооператив за снабдяване с

ресурси е по-вероятно да управлява транзакциите пред договорната форма. Когато активите са във висока взаимозависимост, тогава и двете страни са заинтересовани да разработят ефективни форми за преодоляване на неопределеността на транзакциите и да печелят от честите транзакции.

Специфичността на активите е най-фундаменталното основание за организиране на транзакциите с различни непазарни форми. Това е така защото *стойността на специфичния капитал е много по висока при алтернативното използване. Степената на специфичност на активите, измерена чрез разходите за пренасочване на вложените за определена транзакция инвестиции, може да се разглежда като алтернативна стойност на разходите за транзакция.* Тя изразява какво отделните страни плащат (губят) при организация на алтернативната транзакция, при условие че първоначалната транзакция не се осъществи. Вътрешната организация на транзакциите има големи предимства по отношение защита на инвестициите в сравнение с пазарното договаряне, а следователно и голям потенциал за снижаване на разходите за транзакция. Ето защо *вътрешното управление (на основа собственост) е винаги форма за организиране на сърцевинните активи на фирмата и на технологията със специално предназначение.*

### Хоризонтални и вертикални граници на аграрните организации

Специфичността на активите не е технологическа, но транзакционна характеристика на фермерската организация. Тя показва дали фермерът зависи от определен доставчик или купувач и дали тази зависимост на транзакцията е поддържана от значителни инвестиции. В различни ситуации едни и същи активи могат да бъдат с доста различна степен на специфичност. Така например, земеделската земя е с висока специфичност за фермата, ако производствените ресурси и маркетингът строго се регулират от държавата. Но тя може да бъде с ниска специфичност, ако съществува свободно движение на аграрните ресурси и либерализиран пазар за фермерски продукти. В двата случая транзакционната ценност на земята ще е значително различна за фермерите. Ето защо *минимизирането на транзакционните издръжки е микроикономическо начинание и изисква изследване на съдържанието (микрофакторите) на транзакциите в конкретните обстоятелства.*

Голяма част от аграрните ресурси, активи и продукти не са специфични за фермата (транзакциите), като преобладават пазарните транзакции на вратите на фермата. Освен това дългосрочните неформални и взаимносвързаните персонални отношения са типични за селските общности. Повтарящите се и дълговременни транзакции преобладават между парт



нормите, като доверие и репутацията ират значителна роля по отношение на минимизирането на разходите по трансакция. В развитите страни фермерските бизнес взаимоотношения с неизменни партньори обикновено продължават от няколко поколения. В същото време естествена неопределеност на селското стопанство е изключително висока, технологичната е много неопределена и производственият зависи от специфичните микроусловия. Равнището на производството е много чувствително към качеството на усилията и силно зависи от прецизността на критичните фермерски операции. Следователно човекът като капиталист може да бъде силно специфичен за фермата. В млечното говедовъдство например знанието за състоянието и поведението на отделните животни е критично за ефективността. Това знание и опит се превръщат в активи с висока специфичност за фермата. Ето защо повечето от операциите в животновъдството са организирани като трансакции и обикновено извършвани от семейни членове или постоянно наети работници. Обратното е вярно за високо стандартизираното зърнено производство. Тук знанието за технологията не е специфичен за фермата актив, а универсален капитал. Ето защо голяма част или всички операции могат да бъдат договоряни като пазарни услуги. Само отгледни критични операции, като например прибирането при царевичата, контролът на водата при оряз и дръги, обикновено се извършват от фермерите.

В селското стопанство способността на мениджъра да контролира наетата работна ръка в големи пространства и различни условия обикновено е ограничена и разходите за управление (наблюдение и санкциониране) могат да бъдат доста големи. Много често поради високата натурална неопределеност е трудно да се докаже връзката между усилията на работната сила и получаваната продукция. Разходите за трансакция за контролиране на наемания труд и за измерване на резултатността на извършената (или договорена) работа могат да бъдат много високи дори и за опитен мениджър. Ето защо възникването на фермата е значително ограничено от зависимостта на крупните фермерски операции от наеманата сила или договорна услуга. Освен това мениджърските способности се различават значително между различните фермери (добри мениджъри, лоши мениджъри). Дори и пазарите за аграрни услуги, фактори и продукти да са добре развити фермерите ще имат различни разходи да използват тези пазари. Ето защо може да окажем, че размерът на фермата и мащабът на пазарните трансакции ще се разширяват постепенно с увеличаването опита на фермерите.

Потенциалът за икономия на разходи и голям в селското стопанство. Този потенциал лесно се достига, ако вътрешната организация

няма високи издръжки за трансакция или не съществуват никакви институционални ограничения. Няма стимули да се разширяват фермерските операции чрез хоризонтална интеграция с конкурентите (например групово фермерство, производствен кооператив, агрокооперация), тъй като ефектът от кооперативния труд бързо достига границата на вътрешните разходи за организация. Това е единствено възможно, когато разходите за хоризонтална координация (за вземане на решения, измерване на приноса на участниците, преодоляване на опортюнизма и др.) са ниски, както е при хомогенни и ниско трудоемки производства. Следователно границите на хоризонтална интеграция са определени от потенциала за достигане на икономия на разходи (машаби) чрез общо управление и използване на ресурсите (например общи пасища, мащабна техника и т.н.) по отношение на организационните разходи.

Рискът от пазарна флуидитация (икономическата неопределеност) или монопол може да се разпредели чрез специално проектирани организации с конкурентите (специализиран или разпределящ риска (pooling) кооператив, про-дуктови запаси (buffer stocks), асоциация от кооперативи) или с партньорите от ресурсоснабдяващите или преработвателите индустрии (договори, квази или същинска интеграция). В тези условия ефективните хоризонтални спаняци на агрофирмата (фермата) са детерминирани от технологичните възможности за достигане на икономия на разходи (едни продукти) и мащаби (взаимно свързани продукти), способността на фермера да контролира неговата работна ръка, техническата възможност да се използват самосъстоятелни механизми (запазване за всичко от крайните резултати, аренда на земята, аренда на оборудване от получателя добух), и възможността да се използва работната сила, изискваща ниски трансакционни разходи (например семейна) за съществени фермерски операции. Изследванията показват, че в световен мащаб производственият-собственник е основна форма за организация на производството и за използване на земята, като заема 80% от общия брой на фермите (Науаши and Осука 1993).

Колкото специфичността на активите е относително висока по отношение на определена трансакция по верижната верига (силна зависимост от определен снабдител или купувач) и поведеническата неопределеност е висока, тогава фермерите рядко се доверяват на отворения пазар собственост върху специфичните за трансакцията активи (например млечните крави и соръжения за млечната кооперация в съсобственост (договорно участие, кооперация в преработващи или съхраняващи съоръжения), или чрез тасна форма на верижна координация (сдружения за участие в крайния доход, договор за снабдяване и доставка), и даже по-голям в селското стопанство. Този потенциал лесно се достига, ако вътрешната организация



говеда). Вертикалната интеграция се поддържа на ниво ферма за високо специфичните активи (решението дали да се произвежда или купува даден продукт), или чрез обща и съсобственост извън фермеските граници (коопериране за икономия на високо специфични активи), а също и чрез съсобственост или тесни контракти с партньорите от ресурсоснабдяващите и преработващите промишлености. Във всеки случай трябва да съществува някакъв потенциален свръхпродукт от двустранната (или многостранната) размяна и той е необходимо да се разпределя между всеки от партньорите чрез интеграцията на транзакциите.

Вертикалната интеграция на ниво ферма зависи от способностите на мениджъра да достигне икономия на размери при повече специализирани дейности (диверсификация на фермерството, развитие на маркетингова или преработваща дейност) и тя среща ограниченията на дисикономията на управлението. В противен случай фермера или ще изгради неефективни мощности и ще губи от конкуренцията на производствените разходи (входяща страна), или ще направи ефективни инвестиции, но ще трябва да носи риска да купува от (или продава на) конкурентите (изходяща страна). Още повече, когато зависимостта на активите е малка, интеграцията в свързаните отрасли допринася само допълнителни разходи, без да има някаква полза. Добре известно е, че рискът на инвестиции с ниска специфичност по отношение на транзакциите най-ефективно се управлява не чрез диверсификация на производения (вертикална интеграция), а на капиталовия пазар чрез разширяване на портфолиото на активите.

Подходът за икономизиране на транзакционните разходи във вертикалната интеграция извън вратите на фермата дава и нов поглед на ефективните граници на фермерските кооперативи. *Кооперативът е форма за вътрешна (на основа собственост) организация на транзакциите с висока специфичност за членовете.* Тази висока специфичност може да обясни защо пазарната стойност на кооперативните активи е много по-ниска от тяхната ценност за фермерите (кооператива е ориентиран към членовете). Икономическите последици са, че членовете са готови да получат много по-ниско от пазарното равнище на възвръщаемост за своите кооперативни дялове. В много случаи членовете на кооператива дори не знаят какви са техните дялове и не получават никакви дивиденди. Често част от дивидентите се натрупват в нови дялове и практически се получава дори по-ниска парична възвръщаемост на инвестициите. Не са много кооперативите, където се практикува някаква политика за текущо връщане на инвестирания капитал на членовете (redemption) и заместване на собствения капитал от текущите приходи за организация на транзакциите,

поддържани от активи с висока специфичност, където възможностите за икономия на размери (машаби) не могат да се експлоатират от индивидуалните ферми. Ето защо формата на обща собственост е най-ефективна за организирането на тези аграрни транзакции.

Кооперативната форма среща ограниченията на членството за да достигне до ефективна икономия на размери и машаби, а също управленческа дисикономия. Тези недостатъци само частично могат да се преодолеят чрез специализацията и асоциацията на кооперативите. Друго предизвикателство е към пазарната ориентация на кооперативите и превръщането им в организации с цел печалба. Нашето изследване показва, че именно увеличаването на членовете и съкращаването на неносещите печалба дейности са сред основните насоки за усъвършенстване на управлението на кооперативите в САЩ и Япония. Пазарната (печалбата) ориентация е свързана с добре известните недостатъци, които кооперативната форма притежава като форма за бизнес организации: конфликт с интересите на членовете, ниска ефективност на груповото вземане на решения, проблем за жизнения цикъл на членовете, слаби инвестиращи възможности, законови ограничения и др. (Sexton and Iskow 1991). От друга страна, високата степен на външна (пазарна) транзакция означава, че кооперативните активи стават по универсални за транзакциите (следователно по малко ориентирани към членовете). В този случай не съществуват повече икономически резон за вътрешна интеграция, тъй като пазарната координация на вертикалните транзакции е по-ефективна, с която и да е вътрешна форма.

Управленческата матрица на различните ресурсоснабдяващи и маркетингови транзакции в селското стопанство е обобщена в табл. Най-ефективните контрактни и организационни форми се различават в зависимост от типа на транзакциите и зависят от комбинацията на специфичността на активите, неопределеността и честотата на транзакциите. Когато не съществува зависимост на активите, неопределеността е ниска и честотата е висока, тогава пазарът е най-подходящата форма за организация на транзакциите. Когато аграрните транзакции се характеризират с висока специфичност на активите, голяма неопределеност, малка повторемост, тогава вътрешни организации, основаващи се на собственост или тясна интеграция стават най-ефективният начин за транзакция. В някои случаи частните аграрни транзакции не са осъществявани в ефективен размер и тогава възниква силна необходимост от включване на трета страна в аграрните транзакции. Тогава съществува реална опасност развитието на системата на фермерството да бъде деформирана, ако ефективни форми на обществена (държавна) намеса в аграрните транзакции не се въведат своевременно.



на территории, где не было обнаружено никаких следов жизни.

[illegible]

П – пазар, С – собственост, СС – съвместна собственост, ВИ – вертикална интеграция, ВИС – включване на трета страна, СР – семейна работна ръка, ПО – партньорска организация, ППД – повременен трудов договор, ТКР – трудов договор на база краен резултат, КК – класически контракт, РК – рационален контракт, ДЛ – дългосрочен лизинг, АФР – аренда с фиксирана рента, АПР – аренда с дял в продукта.

## ИНТЕРПАТРА

Отделните форми за организация на аграрните  
трансакции имат различен потенциал да мини-  
мизират разходите за трансакция. Ефективна-  
та управленческа матрица за организация на  
различните видове и типове аграрни трансак-  
ции се определя от комбинацията на  
специфичността на поддържания трансакцион-  
та. На тази основа се дефинират и икономиче-  
ски граници на фермата и фермерските  
организации. Освен от технологически пара-  
метри, те зависят от характера на аграрните  
трансакции и техните специфични икономиче-  
ски измерения.

1. Батшев, Х. — Икономика и управление на селското стопанство, 1966, № 7.
2. Coase, R. — Journal of Law and Economics, 1960, No 3.
3. Hayami, Y., K. Otsuka. The Economics of Contract Choice. An Agrarian Perspective.
4. Millington, P., J. Roberts — Economics Organizations and Management, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1992.
5. Sexton, R., J. Iskow — Factors critical to the Success of Failure of Emerging Agricultural Cooperatives, USDA, 1991.
6. Simon, F. — Models of Man: Social and Rational Mathematical essays on Rational Human Behavior in Social Setting, John Wiley and Sons, New York, 1957.
7. Williamson, O. — The Economic Institutions of Capitalism, Free Press, New York, 1985.



## Effective Boundaries of Agrarian Organizations

HR. BACHEV

*Institute of Agricultural Economics – Sofia*

(Summary)

Our Transaction Cost Economics approach has put the agrarian transacting in the center of economic analysis. Microeconomics factors for emergency, evolution and failure of alternative governance structures have been examined in comparative transaction cost economizing way. This study has been based on

behavioral assumptions for agrarian agents such as bounded rationality, opportunism, reputation considerations. As set specificity, uncertainty and frequency of transactions have been clarified as critical dimensions according to which transaction costs differ. Costs of using of various transacting modes have been put along technology in defining the effective horizontal and vertical boundaries of farm and farm organizations. In this way we have tried to determine the governance matrix for organization of different types and kind of agrarian transactions. This matrix shows which agrarian transactions are to be organized by market, which of them would be vertically integrated through different contractual and organizational devices and, where market and private initiative fail and therefore a public third party intervention in agrarian transactions is necessary.

Важно за земеделски стопанства: кооперации, арендни, частни фермери и др.

МИНИСТЕРСТВО НА ЗЕМЕДЕЛИЕТО И  
ХРАНИТЕЛНАТА ПРОМИШЛЕННОСТ

СЛСКОСТОПАНСКА АКАДЕМИЯ  
ИНСТИТУТ ПО ИКОНОМИКА НА СЕЛСКОТО  
СТОПАНСТВО – СОФИЯ

СБОРНИК № 16

ТИПОВИ НОРМИ – ВРЕМЕ  
ЗА РЕМОНТ  
НА ЖИВОТНОВЪДНА  
И ПТИЦЕВЪДНА ТЕХНИКА

София – 1996

Заявки се приемат с писма и по телефон на адрес:  
София 1618 Павлово  
бул. „Цар Борис III“ № 136  
отдел НТО  
тел. (02) 550-724; 55-981 в. 383